

2026年3月20日開催（6089）ウィルグループ

お時間により当日ご紹介できなかったご質問へのご回答

人材不足は追い風ですが、景気後退時でも成長できる理由は？

- 人材ビジネスは景気連動型であり、リーマンショックや新型コロナウイルス感染症拡大時等の景気後退局面では一定の影響をうけます。一方で当社は、エッセンシャル領域社会・生活・経済の維持に不可欠で、止まると社会が機能しなくなる領域に強みを有していることに加え、複数の事業を展開することでリスク分散を図っており、景気後退局面においても安定的に成長を維持できる事業ポートフォリオを構築しています。

AIによる代替リスクについて、今後どの領域が業績に影響がでる可能性がありますか？

- 当社が展開している職種(建設エンジニア、介護、セールス等)は、いずれも対人対応や現場判断を伴う業務が中心であり、AIによる代替は限定的であると考えています。
- 例えば、建設技術者領域においては、施工管理技士を派遣しており、現場での専門的な判断力や高い調整力が求められます。また、介護ビジネス支援領域においては、慢性的な人手不足に加え、現場業務の多くがアナログであるため、フィジカル AI が入ることが求められますが、人の命に係わる領域であることから、AI やロボットによる完全な代替は難しく人との共存が求められと考えています。
- また、AI の影響を受ける領域としてはコールセンターアウトソーシング領域が挙げられますが、当社は比較的 AI に代替されにくい資格者対応が必要となる金融案件等の受注に注力しています。その上でコールセンター事業は連結売上上の 9%程度の規模のため、全体への影響は軽微であると考えています。

「ハイブリッド派遣」が強みとされていますが、ハイブリッド派遣の競争優位性は今後も維持できますか？

- 維持できると考えています。
ビジネスモデル自体は、他社でも模倣可能ですが、実際の競争力は現場に配属されるスタッフの質と本社のサポート体制にあります。特に当社は、各子会社の社長含め、役員が多くが現場経験者であり、現場の重要性やそのタフな就業環境を深く理解しています。現場起点の意思決定や人材育成を重視するウィルグループならではの企業風土が、スタッフの定着率やパフォーマンス向上につながっており、単にビジネスモデルでの模倣では再現が難しい強みとなっています。

定着率改善について、具体的な数値はありますか？

- 現時点で開示可能な具体的数値はありませんが、建設技術者領域においては、競合他社同様の水準を維持することを目標としています。前期より評価制度の見直しを行い、資格取得を軸としたキャリア形成を支援することで、技術社員が今後の収入ビジョンを描きやすい環境を整えました。これらの取り組みにより、定着率の改善も見られていることから、引き続き定着率の向上に取り組んでまいります。

海外進出の場合、日本と同様業務に関する法令があると思いますが、貴社の場合どの部門がチェックするのですか。

- シンガポールに海外事業を統括する中間持株会社を設置しており、各国の法令対応については同社を中心に確認・管理する体制としています。

海外事業は売上の約 4 割を占めていますが、地域別の成長ドライバーとリスクは？

- 主なリスクとしては、各国におけるインフレ圧力の高まりが挙げられます。
- また、成長ドライバーについてですが、シンガポールにおいては、政府主導でデジタル分野への集中投資が進んでいるため、政府関連および金融機関を中心としたエグゼクティブサーチが成長を牽引していくと考えます。
オーストラリアも同様に、政府関連および金融機関が成長ドライバーとなると考えます。
- 加えて、今後は各国においてエッセンス領域における投資機会を探索することで、さらなる成長基盤の構築を図っていきます。

海外事業は M&A で成長してきましたが、今後の成長は M&A とオーガニックのどちらを重視するか？

- オーガニック成長を維持しつつ、既存事業の成長のための M&A などの成長投資をする方針です。

正社員派遣と外国人雇用支援は高収益モデルですが、成長のボトルネック(採用・教育・受入企業)は何か？

- 最大のボトルネックは採用激化による採用コストの上昇です。人材需要の高まりを背景に、外部媒体やエージェントへの依存度が高まることで、採用単価の上昇が課題となっています。
- 当社は 2023 年 7 月より「WILLOF(ウィルオブ)」のブランド認知度向上のため、タレントを起用したブランドプロモーションを継続実施するなど、自社求人媒体からの直接応募数・採用数の増加を図っており、外部媒体やエージェントに依存しない採用フローへ転換することで、採用コストの最適化を模索しています。

業績に対する為替の感応度は？

- オーストラリアドルの1円変動影響は、売上約3億7千万円、利益約1千万円です。
- シンガポールドルの1円変動影響は、売上約1億6千万円、利益約7百万円です。

正社員派遣に進むとのことですが、採用は順調ですか？

- 採用環境が激化する中でも順調に進捗しています。
- 建設技術者領域においては、今期の年間採用目標人数1,500名に対し、第3四半期時点で1,382名を採用しています。ファクトリーアウトソーシング領域、セールスアウトソーシング領域においても正社員派遣の採用人数は着実に増加傾向にあります。採用人数の積み上がりを背景に、各領域における正社員派遣稼働人数も順調に増加しています。また、更なる規模拡大に向けて、定着率向上等のアクションプランの整理を進めています。
- 正社員派遣の拡大は外国人雇用支援の拡大と同じく、粗利の増加および粗利率の向上に寄与しますので、今後も力強く推進してまいります。